

VRIENDELIJKE TOPMAN WEKT VERTROUWEN

Een topman die bescheiden en vriendelijk is, kan rekenen op het meeste vertrouwen van beleggers en analisten. Een oudere en uit het eigen land afkomstige topman wordt geprefereerd boven een jongere en buitenlandse topman.

Dat blijkt uit onderzoek onder circa 1400 beleggers en analisten, uitgevoerd door de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit in samenwerking met PwC. Belangrijker nog dan vriendelijkheid is bescheidenheid. Met arrogantie verliest een topman snel vertrouwen. Zelfvertrouwen wordt daarentegen wel als een positieve eigenschap gezien. Ongeveer een derde van de beleggers en analisten heeft minder vertrouwen in de topman dan drie jaar geleden. Gegeven de kredietcrisis ligt deze daling voor de hand.

Behalve naar karaktereigenschappen keken de onderzoekers ook naar gedrag. Zij vonden dat er met slecht gedrag veel meer vertrouwen wordt verloren dan er met goed gedrag gewonnen wordt. Het meeste vertrouwen blijken topmannen te verliezen met offensief gedrag: klagen over beleggers, weigeren vragen te beantwoorden en beleggers en analisten kleineren vallen hieronder. Met empathisch gedrag valt juist vertrouwen van analisten te winnen. De grootste winst in vertrouwen is echter nog steeds simpelweg te behalen door het rapporteren van goede ondernemingsprestaties. Veel vertrouwen wordt verloren als ondernemingen regelmatig hun boekhoudgrondslagen aanpassen.

Vier van de vijf respondenten geven aan dat legacy-systemen verbeteringen in IT in de weg staan. De complexiteit en de noodzaak voor toekomstige ondersteuning vormen een grote uitdaging voor de IT-beheerders.

De helft van de respondenten geeft toe van meerdere bronnen, afdelingen en personen afhankelijk te zijn teneinde alle benodigde data te verzamelen om aan compliancyregels te voldoen.

